

**TINJAUAN MANAJEMEN USAHA SALON KECANTIKAN  
DI KECAMATAN PADANG TIMUR**



*Oleh*

**METSY RIANDA  
2010/55805**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN TATA RIAS DAN KECANTIKAN  
JURUSAN KESEJAHTERAAN KELUARGA  
FAKULTAS TEKNIK  
UNIVERSITAS NEGERI PADANG  
Wisuda Periode September 2015**




**PERSETUJUAN PEMBIMBING**  
**TINJAUAN MANAJEMEN USAHA SALON KECANTIKAN**  
**DI KECAMATAN PADANG TIMUR**

**METSY RIANDA**

Artikel ini disusun berdasarkan skripsi Metsy Rianda untuk persyaratan wisuda periode  
September 2015 dan telah diperiksa/ disetujui  
oleh kedua Pembimbing

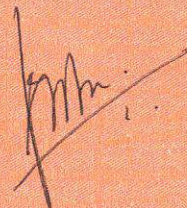
Padang, Agustus 2015

Pembimbing I



Dra. Rostamailis, M.Pd  
NIP. 19510723 197602 2001

Pembimbing II



Merita Yanita, S.Pd, M.Pd.T  
NIP. 19770716 200604 2001



## **ABSTRAK**

Penelitian ini dilatar belakangi oleh munculnya persaingan yang pesat dalam dunia salon kecantikan membuat sebuah usaha salon kecantikan harus memperhatikan penerapan fungsi manajemen agar dapat maju dalam sebuah usaha. Penelitian ini bertujuan untuk mengungkapkan penerapan manajemen usaha salon kecantikan berdasarkan unsur-unsur di dalam manajemen yaitu perencanaan (*Planning*), pengorganisasian (*Organizing*), pelaksanaan (*Actuating*), dan pengawasan (*Controlling*) pada usaha salon kecantikan yang ada di Kecamatan Padang Timur. Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan Deskriptif Kuantitatif. Populasi penelitian adalah seluruh karyawan dan pimpinan usaha salon kecantikan di Kecamatan Padang Timur yang berjumlah 55 orang. Sampel adalah seluruh populasi yang dijadikan sampel atau dengan teknik Total Sampling. Analisis data dilakukan dengan teknik persentase tingkat pencapaian responden dan distribusi frekuensi data penelitian. Data diambil melalui angket (kuesioner) dengan menggunakan skala Likert yang terlebih dahulu diuji melalui tahap analisis validitas dan realibilitas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa persentase pencapaian reponden Manajemen Usaha Salon Kecantikan pada indikator perencanaan (*Planning*) adalah 63% dengan kategori buruk, indikator pengorganisasian (*Organizing*) adalah 56% dengan kategori buruk, indikator pelaksanaan (*Actuating*) adalah 52% dengan kategori sangat buruk, dan indikator pengawasan (*Controlling*) adalah 55% dengan kategori buruk. Berdasarkan hasil penelitian maka disarankan usaha salon kecantikan benar-benar menerapkan fungsi-fungsi manajemen dalam melaksanakan usahanya agar keberhasilan usaha dapat dicapai.

Kata Kunci : Manajemen Usaha Salon Kecantikan

## **ABSTRACT**

The background of this research was motivated by the rapid emergence of competition in the world of beauty salons make a beauty salon business must pay attention to the implementation of management functions in order to get ahead in business. This study aims to reveal the beauty salon business management application based on the elements in the management of Planning, Organizing, Actuating, and Controlling in a beauty parlor in East Padang District. This research was conducted by quantitative descriptive approach. The study population is all employees and business leaders in the beauty salon East Padang District totaling 55 people. Samples are entire populations sampled or with total sampling technique. Data analysis was performed using the percentage of respondents' level of achievement and the frequency distribution of research data. Data retrieved through a questionnaire (questionnaire) by using a Likert scale which first tested through the analysis phase validity and reliability. The results showed that the percentage of respondent's attainment Beauty Salon Business Management on indicators of planning is 63% with poor category, organizing indicators was 56% with poor category, actuating indicators was 52% with a very poor category, and controlling indicators was 55% with bad category. Based on the research results suggested a beauty parlor really implement management functions in executing its business so that business success can be achieved

Key word : Beauty Salon Business Management

# **MANAJEMEN USAHA SALON KECANTIKAN DI KECAMATAN PADANG TIMUR**

Metsy Rianda<sup>1</sup>, Rostamailis<sup>2</sup>, Merita Yanita<sup>3</sup>,  
Program Studi Pendidikan Tata Rias dan Kecantikan  
Fakultas Teknik Universitas Negeri Padang  
Email : [yya\\_sajjoh22@yahoo.co.id](mailto:yya_sajjoh22@yahoo.co.id)

The background of this research was motivated by the rapid emergence of competition in the world of beauty salons make a beauty salon business must pay attention to the implementation of management functions in order to get ahead in business. This study aims to reveal the beauty salon business management application based on the elements in the management of Planning, Organizing, Actuating, and Controlling in a beauty parlor in East Padang District. This research was conducted by quantitative descriptive approach. The study population is all employees and business leaders in the beauty salon East Padang District totaling 55 people. Samples are entire populations sampled or with total sampling technique. Data analysis was performed using the percentage of respondents' level of achievement and the frequency distribution of research data. Data retrieved through a questionnaire (questionnaire) by using a Likert scale which first tested through the analysis phase validity and reliability. The results showed that the percentage of respondent's attainment Beauty Salon Business Management on indicators of planning is 63% with poor category, organizing indicators was 56% with poor category, actuating indicators was 52% with a very poor category, and controlling indicators was 55% with bad category. Based on the research results suggested a beauty parlor really implement management functions in executing its business so that business success can be achieved.

Key word: Beauty Salon Business Management

## **A. Pendahuluan**

Salah satu bisnis di bidang jasa adalah “Salon Kecantikan”.

Perkembangan bisnis salon kecantikan ini sangat pesat, karena selalu tumbuh dan berkembang dari tahun ke tahun, tentu saja para pengusaha salon kecantikan di

---

<sup>1</sup>Mahasiswa Prodi Pendidikan Tata Rias dan Kecantikan untuk Wisuda  
Periode September 2015

<sup>2</sup>Pembimbing I, Dosen Jurusan Kesejahteraan Keluarga FT-UNP

<sup>3</sup>Pembimbing II, Dosen Jurusan Kesejahteraan Keluarga FT-UNP

tuntut untuk memiliki suatu strategi yang tepat agar tidak kalah bersaing, demikian juga di Padang Timur Sumatera Barat usaha salon kecantikan ini juga berkembang dengan pesat. Dhanel (2001:36) menjelaskan, "semakin banyaknya salon kecantikan dan spa akan memacu pengusaha salon dan spa untuk meningkatkan mutu dan pelayanan. Bisnis salon bergerak dibidang jasa, yakni memberikan pelayanan dalam perawatan tubuh dan rambut".

Perkembangan salon kecantikan yang semakin meningkat akan membawa pengaruh terhadap persaingan para pelaku bisnis di bidang salon kecantikan. Karena banyaknya usaha sejenis di bidang jasa salon kecantikan, maka persaingan yang terjadi sangat ketat. Dalam kondisi demikian salon kecantikan perlu melakukan strategi-strategi khusus untuk dapat bertahan dan selalu dapat berkembang sekalipun berada dalam suasana ketatnya persaingan tersebut. Penerapan strategi yang dilakukan oleh usaha jasa salon kecantikan banyak sekali, diantaranya adalah strategi dalam melaksanakan manajemen yang baik dalam perusahaan.

Setiap salon yang didirikan secara perseorangan, kepemilikan menjadi milik perseorangan, harus memiliki manajemen yang memegang berbagai peranan penting yang menentukan keberhasilan usaha dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan untuk diwujudkan bersama. Sukirno (2004:96) menjelaskan bahwa; manajemen meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan yang dilakukan para manajer dalam sebuah organisasi agar tujuan yang telah ditentukan dapat diwujudkan.

Dalam manajemen terdapat fungsi-fungsi yang terkait erat di dalamnya yaitu Perencanaan (*planning*), Pengorganisasi (*organizing*), Pelaksanaan (*actuating*) hingga Pengawasan (*controlling*) (*POAC*). Maka dalam sebuah manajemen sebaiknya melakukan perencanaan yang matang sehingga tujuan yang di capai terlaksana dengan baik. Dari pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa manajemen merupakan sebuah perencanaan dan organisasi dalam suatu usaha yang harus ada agar tujuan yang direncanakan tercapai dengan maksimal.

Terkait dengan pengamatan pada salon kecantikan di Kecamatan Padang Timur pada dasarnya sudah di senangi oleh pelanggan namun masih ada di temukan beberapa masalah, maka observasi dan wawancara dengan pimpinan dan beberapa karyawan salon yang penulis lakukan pada tanggal 2 dan 3 Desember 2014 di 7 salon kecantikan yang ada di Padang Timur pada umumnya memiliki permasalahan terkait dengan usaha yang dilakukan yaitu 1) Susunan struktur organisasi masih belum tersusun dengan baik, 2) Masalah keuangan salon belum dikelola secara profesional, 3) Masih lemahnya sistem pelayanan terhadap pelanggan, 4) Kurangnya promosi terhadap salon kecantikan di Kecamatan Padang Timur, 5) Kurangnya kebersihan salon di Kecamatan Padang Timur, 6) Bahan Kosmetik yang di campur dengan air 8) Tata letak dan tata alir barang masih kurang sistematis pada salon kecantikan di Kecamatan Padang Timur, 9) Lokasi salon kecantikan di Kecamatan Padang Timur banyak yang kurang strategis 10) Lahan tempat parkir salon yang sempit.

Usaha salon kecantikan merupakan salah satu usaha kecantikan yang mandiri, maju dan berdaya guna bagi masyarakat. Besarnya kebutuhan inilah yang membuat para wirausaha menangkap peluang bisnis bidang kecantikan dengan mendirikan salon kecantikan dengan berbagai jenis dan kategori sesuai dengan modal yang dimiliki.

Usaha salon kecantikan merupakan usaha yang bergerak dibidang jasa pelayanan bidang kecantikan menyediakan fasilitas dan pelayanan yang bertujuan untuk merawat, mempertahankan, menambah kecantikan tubuh serta mengembalikan kesegaran dan keindahan tubuh seseorang dengan menggunakan alat dan bahan kosmetik yang dikerjakan oleh ahli kecantikan. Dengan demikian manajemen usaha salon kecantikan merupakan suatu hal yang menjadi tolak ukur dalam kemajuan suatu usaha agar dapat memberikan kualitas pelayanan yang baik kepada pelanggan.

Menurut Hasibuan (2007:10) bahwa; “ manajemen adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan tertentu.” Sementara Terry (2010:9), menjelaskan bahwa fungsi manajemen dapat dibagi menjadi empat bagian, yakni; 1) Perencanaan (*Planning*) 2) Organisasi (*organizing*) 3) Pelaksanaan (*actuating*) 4) Pengawasan (*controlling*). Dengan demikian untuk dapat mencapai suatu keberhasilan dalam memanfaatkan sumber daya yang ada pada suatu usaha salon kecantikan maka harus memperhatikan fungsi-fungsi dalam manajemen yaitu

perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pelaksanaan (*actuating*) dan pengawasan (*controlling*).

Perencanaan (*planning*) sangat penting sebagai upaya menyusun berbagai keputusan yang bersifat pokok, yang dipandang paling penting dan yang akan dilaksanakan menurut urutannya guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Seperti yang diungkapkan Terry (2010:9) perencanaan (*planning*) ialah penetapan pekerjaan yang harus dilaksanakan oleh kelompok untuk mencapai tujuan yang digariskan. Perencanaan mencakup kegiatan pengambilan keputusan, karena termasuk dalam pemilihan alternatif-alternatif keputusan. Perencanaan (*planning*) merupakan penetapan pekerjaan yang harus dilaksanakan dengan proses pemikiran yang akan dikerjakan untuk pencapaian yang akan ditentukan.

Menurut Dimock (2005:132), organisasi adalah suatu cara yang sistematis untuk memadukan bagian-bagian yang saling tergantung menjadi suatu kesatuan yang utuh di mana kewenangan, koordinasi, dan pengawasan dilatih untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Selanjutnya Waldo (2004:96) menjelaskan organisasi sebagai struktur wewenang dan kebiasaan dalam hubungan antar orang-orang pada suatu sistem administrasi. Dengan demikian organisasi atau pengorganisasian dalam suatu usaha sangat penting untuk menjalankan sebuah usaha salon kecantikan karena organisasi kunci utama untuk mengelompokkan kegiatan-kegiatan untuk mencapai tujuan dan penugasan agar mencapai tujuan yang telah ditetapkan.



Setelah menyusun perencanaan dan organisasi tentu akan di lakukan pelaksanaan untuk mencapai tujuan yang telah di rencanakan bersama. Maka dari itu Terry (2010:9) menjelaskan bahwa pelaksanaan merupakan usaha menggerakkan anggota-anggota kelompok sedemikian rupa, hingga mereka berkeinginan dan berusaha untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan bersama. Abdullah (1987: 5) menyatakan bahwa ;

Pelaksanaan adalah suatu proses rangkaian kegiatan tindak lanjut setelah program atau kebijaksanaan ditetapkan yang terdiri atas pengambilan keputusan, langkah yang strategis maupun operasional atau kebijaksanaan menjadi kenyataan guna mencapai sasaran dari program yang ditetapkan semula.

Berdasarkan pendapat di atas bahwa dapat di simpulkan pelaksanaan (*actuating*) adalah menggerakkan anggota-anggota kelompok untuk melaksanakan semua rencana yang telah di rumuskan dan di tetapkan yang terdiri atas pengambilan keputusan, langkah strategis maupun kebijaksanaan guna mencapai sasaran dari program yang di tetapkan semula. Lebih jauh Terry (2010:9) juga menjelaskan untuk melaksanakan secara fisik kegiatan dari aktivitas tersebut, maka manajer mengambil tindakan-tindakan seperti: kepemimpinan, gaya kepemimpinan, dan peranan kepemimpinan. Jelaslah bahwa untuk mencapai hasil manajemen lebih berdaya guna maka masalah pengawasan sangat di butuhkan dan dilaksanakan se maksimal mungkin karena pengawasan sangat penting untuk mengantisipasi masalah-masalah yang terjadi pada suatu usaha agar usaha berjalan dengan semaksimal mungkin. Jika pada usaha tidak ada

pengawasan maka masalah-masalah dan penyimpangan mungkin bisa saja terjadi.

Dari penjelasan di atas dapat dijelaskan bahwa fungsi manajemen yang lebih di kenal dengan POAC sangat menunjang dalam membuka suatu usaha salon dalam mencapai tujuan-tujuan tertentu. Apabila salah satu dari fungsi tersebut kurang menjalankan fungsinya jelas apa yang menjadi tujuan tidak mungkin dapat di capai. Melalui manajemen tersebut suatu usaha salon kecantikan bisa menangani masalah-masalah yang berhubungan dengan karyawan atau sumber daya manusia (SDM) sehingga usaha salon dapat mencapai tujuan yang efektif dan efisien.

Sesuai dengan latar belakang, maka tujuan dari dilaksanakannya penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan tentang manajemen usaha salon kecantikan di Kecamatan Padang Timur yang berdasarkan fungsi-fungsi manajemen yaitu: (1) Perencanaan (*Planning*), (2) Organisasi (*Organizing*), (3) Pelaksanaan (*Actuating*), (4) Pengawasan (*Controlling*).

## **B. Metode Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif, yang bertujuan untuk meninjau serta mengungkapkan realita dari suatu masalah yang diteliti. Sugiyono (2006:85) menjelaskan bahwa "penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang digunakan untuk meneliti populasi/sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik". Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan manajemen

usaha salon kecantikan di Kecamatan Padang Timur yang dilihat dari fungsi-fungsi manajemen yaitu: (1) Perencanaan (*Planning*), (2) Organisasi (*Organizing*), (3) Pelaksanaan (*Actuating*), (4) Pengawasan (*Controlling*). Penelitian ini dilakukan di salon kecantikan yang ada di Kecamatan Padang Timur sebanyak 7 buah salon kecantikan. Populasi dalam penelitian ini adalah karyawan dan pimpinan salon kecantikan sebanyak 55 orang. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah *Total Sampling* karena populasi dalam penelitian kurang dari 100. Sugiyono (2006:96) “Alasan mengambil *total sampling* karena jumlah populasi yang kurang dari 100 seluruh populasi dijadikan sampel penelitian”.

Defenisi variabel penelitian adalah manajemen usaha salon kecantikan di Kota Padang, maksudnya adalah menggambarkan mengenai bagaimana penerapan fungsi-fungsi manajemen pada usaha salon kecantikan yang ada di Kecamatan Padang Timur yang dilihat dari 1) Perencanaan (*Planning*), (2) Organisasi (*Organizing*), (3) Pelaksanaan (*Actuating*), (4) Pengawasan (*Controlling*). Instrumen penelitian dalam pengumpulan data yang peneliti gunakan berbentuk pernyataan berbentuk angket atau kuisioner yang disusun berdasarkan skala likert. Dalam teknik pengumpulan data, jenis data yang digunakan adalah data primer, Sumber data adalah karyawan dan pimpinan usaha salon kecantikan yang menjadi sampel penelitian.

Instrumen yang digunakan dalam penelitian telah melalui tahapan uji coba instrument dengan analisis validitas dan reliabilitas. Teknik analisis yang di



gunakan untuk mengolah hasil penelitian guna memperoleh suatu kesimpulan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan data tabulasi yang kemudian dianalisis dengan statistika dasar hasil penelitian yang mengungkapkan mean, median, standar deviasi, nilai minimum dan maksimum, dan total nilai yang dilakukan dengan statistika program SPSS versi 21. Penggambaran distribusi frekuensi data dilakukan dengan menggunakan rumus *Stargess* dan kemudian pengkategorian hasil penelitian menggunakan teknik persentase pencapaian responden.

## C. Hasil Penelitian dan Pembahasan

### 1. Hasil Penelitian

#### a. Perencanaan (Planning)

Data mengenai Tinjauan Manajemen Usaha Salon Kecantikan di Kecamatan Padang Timur berdasarkan indikator Perencanaan (Planning) dapat di lihat pada Tabel 1.

**Tabel 1 : Statistika dasar Hasil Penelitian Indikator Perencanaan**

Statistics		
Perencanaan		
N	Valid	55
	Missing	0
Mean		37.84
Median		37.00
Mode		30 <sup>a</sup>
Std. Deviation		9.748
Minimum		15
Maximum		54
Sum		2081

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

Untuk menggambarkan distribusi frekuensi data berdasarkan kelas interval dapat diuraikan dalam tabel berikut ini:

**Tabel 2 .Distribusi Frekuensi data Indikator Perencanaan**

<b>BK</b>	<b>Kelas Interval</b>	<b>Titik Tengah</b>	<b>Fo</b>	<b>%Fo</b>
1	15 – 20	17,5	2	3,6
2	21 – 26	23,5	5	9,1
3	27 – 32	29,5	9	16,4
4	33 – 38	35,5	13	23,6
5	39 – 44	41,5	10	18,2
6	45 – 50	47,5	10	18,2
7	51 – 56	53,5	6	10,9
	<b>Total</b>		55	100

Berdasarkan Tabel di atas dapat terlihat bahwa frekuensi tertinggi berada pada kelas interval 33–38 dengan frekuensi sebesar 13(23,6%) orang karyawan, sedangkan frekuensi terendah berada pada kelas interval 15 – 20 dengan frekuensi sebesar 2 (3,6%) orang karyawan.

**b. Pengorganisasian (*Organizing*)**

Data mengenai Tinjauan Manajemen Usaha Salon Kecantikan di Kecamatan Padang Timur berdasarkan indikator Pengorganisasian (*Organizing*) dapat di lihat pada Tabel 3.

**Tabel 3 : Statistika dasar Hasil Penelitian Indikator Pengorganisasian**

Statistics		
Organisasi		
N	Valid	55
	Missing	0
Mean		28.05
Median		28.00
Mode		36
Std. Deviation		7.556
Minimum		11
Maximum		42
Sum		1543

Untuk menggambarkan distribusi frekuensi data berdasarkan kelas interval dapat diuraikan dalam tabel berikut ini:

**Tabel 4 .Distribusi Frekuensi data Indkator Pengorganisasian**

BK	Kelas Interval	Titik Tengah	Fo	%Fo
1	11 – 15	13	4	7,3
2	16 – 20	18	6	10,9
3	21 – 25	23	7	12,7
4	26 – 30	28	15	27,3
5	31 – 35	33	9	16,4
6	36 – 40	38	13	23,6
7	41 – 44	43	1	1,8
	<b>Total</b>		55	100

Berdasarkan Tabel di atas dapat terlihat bahwa frekuensi tertinggi berada pada kelas interval 26– 30 dengan frekuensi sebesar 15(27,3%) orang karyawan, sedangkan frekuensi terendah berada pada kelas interval 41 - 44 dengan frekuensi sebesar 1 (1,8%) orang karyawan.



c. **Pelaksanaan (*Actuating*)**

Data mengenai Tinjauan Manajemen Usaha Salon Kecantikan di Kecamatan Padang Timur berdasarkan indikator Pelaksanaan (*Actuating*) dapat di lihat pada Tabel 5.

**Tabel 5 : Statistika dasar Hasil Penelitian Indikator Pelaksanaan**

Statistics		
Pelaksanaan		
N	Valid	55
	Missing	0
Mean		36.45
Median		35.00
Mode		35
Std. Deviation		8.432
Minimum		20
Maximum		62
Sum		2005

Untuk menggambarkan distribusi frekuensi data berdasarkan kelas interval dapat diuraikan dalam tabel berikut ini:

**Tabel 6 .Distribusi Frekuensi data Indikator Pelaksanaan**

BK	Kelas Interval	Titik Tengah	Fo	%Fo
1	20 – 25	22,5	3	5,5
2	26 – 31	28,5	10	18,2
3	32 – 37	34,5	11	20,0
4	38 – 43	40,5	14	25,5
5	44 – 49	46,5	10	18,2
6	50 – 55	52,5	5	9,1
7	56 – 62	58,5	2	3,6
	<b>Total</b>		55	100

Berdasarkan Tabel di atas dapat terlihat bahwa frekuensi tertinggi berada pada kelas interval 38– 43 dengan frekuensi sebesar 14 (25,5%) orang karyawan, sedangkan frekuensi terendah berada pada kelas interval 56 - 62 dengan frekuensi sebesar 2 (3,6%) orang karyawan.

**d. Pengawasan (*Controlling*)**

Data mengenai Tinjauan Manajemen Usaha Salon Kecantikan di Kecamatan Padang Timur berdasarkan indikator Pengawasan (*Controlling*) dapat di lihat pada Tabel 7.

**Tabel 7 : Statistika dasar Hasil Penelitian Indikator Pengawasan**

Statistics		
Pengawasan		
N	Valid	55
	Missing	0
Mean		27.32
Median		27.00
Mode		30
Std. Deviation		9.040
Minimum		16
Maximum		55
Sum		1503

Untuk menggambarkan distribusi frekuensi data berdasarkan kelas interval dapat diuraikan dalam tabel berikut ini:

**Tabel 8 .Distribusi Frekuensi data Indikator Pengawasan**

<b>BK</b>	<b>Kelas Interval</b>	<b>Titik Tengah</b>	<b>Fo</b>	<b>%Fo</b>
1	16 – 21	18,5	4	7,3
2	22 – 27	24,5	7	12,7
3	28 – 33	30,5	16	29,1
4	34 – 39	36,5	13	23,6
5	40 – 45	42,5	6	10,9
6	46 – 51	48,5	6	10,9
7	52 – 55	54,5	3	5,5
	<b>Total</b>		55	100

Berdasarkan Tabel di atas dapat terlihat bahwa frekuensi tertinggi berada pada kelas interval 28– 33 dengan frekuensi sebesar 16(29,1%) orang karyawan, sedangkan frekuensi terendah berada pada kelas interval 52 - 55 dengan frekuensi sebesar 3 (5,5%) orang karyawan.

## **2. Pembahasan**

Berdasarkan hasil penelitian dan kajian-kajian teori yang telah dikemukakan pada bagian pendahuluan maka usaha salon kecantikan yang ada di Kecamatan Padang Timur masih perlu membenahi manajemen usaha yang secara keseluruhan masih berkategori buruk pada setiap fungsi manajemen. Tidak dapat dipungkiri bahwa dalam menjalankan usaha salon kecantikan keberadaan manajemen mengandung arti yang kuat dan mempengaruhi jalannya usaha. Karena manajemen akan mengoptimalisasi sumber-sumber daya atau pengelolaan dan pengendalian dari sumber daya yang ada dalam suatu usaha salon kecantikan. Sumber-sumber daya yang



dioptimalkan, dikelola dan dikendalikan tersebut meliputi sumber daya manusia dan sumber pendukung lainnya.

Proses berjalannya usaha yang dilaksanakan dengan penerapan fungsi manajemen yang baik yakni mencakup langkah-langkah perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengendalian akan meminimalisir terjadinya kesalahan dalam melaksanakan usaha salon kecantikan. Pimpinan usaha salon kecantikan yang memahami akan manfaat dari manajemen akan bertindak sebagai manajer sehingga mampu menggunakan sumber daya organisasi, keuangan, peralatan dan informasi serta sumber daya manusia dalam mencapai tujuan-tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.

#### **D. Simpulan Saran**

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa manajemen usaha salon kecantikan di Kecamatan Padang Timur Kodya Padang Sumatera Barat berdasarkan Perencanaan (*Planning*) masih berkategori buruk dengan persentase 63%, Organisasi (*Organizing*) juga berkategori buruk dengan persentase 56%, Pelaksanaan (*Actuating*) berkategori sangat buruk dengan persentase 52% demikian juga dengan Pengawasan (*Controlling*) juga berkategori buruk dengan persentase 55%. Dengan demikian dikatakan bahwa secara keseluruhan penerapan fungsi-fungsi manajemen usaha pada usaha salon kecantikan di Kecamatan Padang Timur masih buruk.

Berdasarkan hasil penelitian, maka disarankan kepada usaha salon kecantikan yang ada di Kecamatan Padang Timur untuk benar-benar

melaksanakan dan menerapkan fungsi-fungsi manajemen dengan baik agar kemajuan usaha dapat diraih, kemudian untuk Program Studi Tata Rias dan Kecantikan sebagai lembaga pendidikan yang menciptakan calon Wirausaha bidang usaha salon kecantikan meningkatkan pengetahuan dan pemahaman mahasiswa dalam bidang manajemen usaha salon kecantikan yang mengikuti perkembangan dan persaingan global saat ini terutama bagi Dosen pengampu mata kuliah manajemen usaha rias untuk mengembangkan strategi pembelajaran dalam rangka meningkatkan pengetahuan mahasiswa tentang manajemen usaha salon kecantikan dengan meng *up date* berita dan informasi terkini tentang dunia usaha salon kecantikan. Bagi peneliti lainnya yang akan melakukan penelitian disarankan untuk dapat mengkaji variabel lain yang terkait dengan hal-hal yang mempengaruhi keberhasilan usaha salon kecantikan.

**Catatan :** Artikel ini disusun berdasarkan skripsi penulis dengan pembimbing I Dra.Rostamailis, M.Pd dan Pembimbing II Merita Yanita, S.Pd, M.Pd T.

### **Daftar Pustaka**

- Abdullah, Syukur, (1987). *Kumpulan Makalah “Study Imlementasi Latar Belakang Konsep Pendekatan dan Relevansinya Dalam Pembangunan”*, Persadi, Ujung Pandang.
- Dimock .(2005). *Manajemen Publik*
- Dwight Waldo .2004 . *Birokrasi Pemerintahan Indonesia* .
- Drs. H. Malayu, S.P. Hasibuan, (2007). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Cetakan 9. PT. Bumi Aksara. Jakarta
- Sugiyono. (2006). *Metode Penelitian Kuantitatif , Kualitatif dan R & D*. Bandung Alfabeta

Sukirno, Sadono. (2004). *Makro Ekonomi Teori Pengantar*. PT Raja Grafindo.  
Jakarta

Terry. George. (2010). *Dasar-dasar Manajemen*. Cetakan Kesebelas. Jakarta